DOSSIER

Immobilier :

Comment sécuriser votre transaction

Vous avez trouvé l'appartement, la maison ou le terrain de vos rêves, peut-être même avec l'aide de votre notaire. Il est désormais temps de formaliser les modalités de la transaction avec le vendeur. Pour cela, vous allez signer un compromis ou une promesse de vente. Mode d'emploi.

Réunis sous le vocable « avant-contrat », le compromis et la promesse de vente sont destinés à préparer la vente du bien immobilier que vous convoitez, en attendant la signature de l'acte définitif. Il faut en effet entre deux et trois mois au notaire pour obtenir des administrations les renseignements et documents obligatoires pour pouvoir signer la vente en toute sécurité : cadastre, hypothèques, servitudes, urbanisme, amiante, copropriété… Un délai que l'acquéreur mettra à profit pour réunir les fonds nécessaires (1% patronal, prêt bancaire, vente d'un logement précédent…) et le vendeur pour s'organiser afin de libérer les lieux. « *Souvent négligée, la signature de l'avant-contrat constitue pourtant une étape capitale dans le processus de vente,* souligne Maître Pitre, notaire. *Il précise en effet les conditions exactes de la vente et recense les conditions suspensives.* » En clair, une fois l'avant-contrat signé, vous n'aurez plus la possibilité de négocier les modalités de la transaction.

Attention aux conditions suspensives

Votre attention doit notamment se porter sur les conditions suspensives. Ces clauses permettent de prévoir la nullité de l'avant-contrat si certains événements surviennent avant la vente définitive, chacune des parties reprenant alors sa liberté. Attention, les conditions suspensives ont nécessairement pour objet un événement futur et incertain. Concrètement, il doit être impossible de savoir si cet événement va se produire ou non, au moment de la signature du compromis. Parmi les conditions suspensives, celle concernant l'obtention d'un prêt fait partie des plus fréquentes. Dans le cas de l'achat d'un immeuble à usage d'habitation ou d'un terrain destiné à la construction d'un tel immeuble, le compromis doit ainsi indiquer si le prix sera payé avec ou sans recours à un prêt. Si c'est le cas, il convient alors de spécifier le délai, le montant et l'établissement de crédit choisi. Dans le cas contraire, l'acquéreur doit apposer de sa main une mention reconnaissant qu'il ne peut pas se prévaloir de la protection instaurée par la loi Scrivener du 13 juillet 1979. Le compromis peut également être conclu sous la condition suspensive que les documents d'urbanisme sollicités par le notaire ne révèlent pas de servitudes pouvant porter gravement atteintes à la consistance ou à la valeur du bien. Autre condition suspensive usuelle : l'exercice du droit de préemption par une collectivité territoriale ou certains organismes de droit privé ou encore l'obtention d'un permis de construire.

La plupart des compromis prévoit par ailleurs un acompte, une clause pénale, des arrhes ou un dédit. Il faut alors déterminer dans l'acte la nature exacte du versement convenu et sa destination. L'acompte correspond à un paiement partiel imputé sur le prix de vente. La clause pénale prévoit quant à elle que le débiteur, s'il manque à son engagement, doit verser une somme d'argent fixée à l'avance au créancier à titre de dommages et intérêts forfaitaires. Cette clause peut être stipulée à l'encontre de l'acquéreur si la vente ne se réalise pas, ou du vendeur s'il fait obstacle à sa réalisation. Contrairement à l'acompte, les arrhes offrent aux deux parties la possibilité de se rétracter et de ne pas réaliser la vente. En cas de désistement, l'acheteur abandonne alors la totalité des arrhes au vendeur. Si c'est le vendeur qui se désiste, il doit restituer à l'acheteur le double du montant des arrhes. Le dédit donne la même possibilité, mais à l'une des parties seulement.

Demander conseil à votre notaire

Si l'on trouve aujourd'hui des modèles d'avant-contrat sur internet, mieux vaut faire appel à votre notaire pour le rédiger et le signer. « *Chaque avant-contrat est spécifique et dépend du bien immobilier en question,* reprend Maître Pitre. *Notre mission consiste à sécuriser les intérêts des deux parties, en incitant le vendeur à donner un maximum d'informations sur le bien qu'il souhaite céder et en examinant de manière approfondie la situation personnelle des deux parties.* » Objectif : éviter les mauvaises surprises qui pourraient déboucher sur la nullité de la vente. « *Des transactions ont déjà été annulées par défaut d'information, en raison d'un mauvais raccordement d'une maison au tout à l'égout par exemple.* » Expert de l'immobilier, le notaire va donc -outre l'obtention des documents obligatoires à la conclusion de la vente- tenter d'obtenir un maximum de renseignements sur le bien que vous convoitez pour vous éclairer le plus justement possible.

Compromis ou promesse de vente ?

Si ces deux avant-contrats poursuivent le même objectif et comportent quelques points communs, ils comptent aussi des différences.

Le compromis constitue une promesse réciproque : une personne s'engage à vendre et l'autre à acheter. A la signature, il y a donc consentement sur la chose et le prix. On dit d'ailleurs souvent que « le compromis vaut vente ». Dans la promesse, le vendeur s'engage à vendre son bien à un acquéreur, sans que ce dernier consente immédiatement à l'acquérir. Il dispose en effet d'un délai au terme duquel il doit lever l'option s'il souhaite toujours acheter le bien. « *Ces deux avant-contrats comportent des avantages et des inconvénients,* commente Maître Pitre. *Historiquement, le compromis est plus utilisé dans notre région, alors que la promesse de vente est davantage répandue en région parisienne.* » Dans tous les cas, consultez votre notaire avant de faire un choix définitif.

7 jours pour vous décider

Que vous signiez une promesse de vente ou un compromis, vous bénéficierez d'un délai de rétractation légal de 7 jours, pendant lequel vous pouvez revenir sur votre engagement par lettre recommandée avec accusé de réception, sans avoir à motiver votre décision. Les sommes versées vous seront alors intégralement restituées. Ce délai de rétractation court à compter du lendemain de la remise en main propre ou de la première présentation de la lettre recommandée avec avis de réception contenant l'avant-contrat.

« En prenant en charge la rédaction du compromis, mon notaire m'a libérée d'un poids »

Céline P. a acheté une maison à côté de Poitiers il y a quelques mois. Elle a confié la rédaction du compromis à son notaire.

« Comme beaucoup, c'est au moment d'acheter ma maison que j'ai pour la première fois entendu parler du compromis de vente. Honnêtement, je ne savais pas bien de quoi il s'agissait. Entre les démarches pour obtenir un prêt bancaire et le changement de vie qu'implique l'achat d'un bien immobilier, le compromis n'était pas ma première préoccupation. Après avoir fouillé sur internet, je me suis rendue compte de l'importance de ce document. Pas franchement initiée aux subtilités du vocabulaire juridique, je me suis tournée vers mon notaire. En prenant en charge la rédaction du compromis, il m'a libérée d'un poids, car j'avoue que je me sentais dépassée. Ses explications m'ont rassurée et la vente s'est déroulée sans problème. »

« Parfois négligée, la signature de l'avant-contrat constitue pourtant une étape capitale dans le processus de vente. », *Maître Pitre, notaire.*